

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст] : офиц. текст. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 832 с.
2. www.consultant.ru «КонсультантПлюс» – законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления, нормативные акты.
3. Отчет ФНС России о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn31/related_activities/statistics_and_analytics/forms

УДК 331.56

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКОВ
С ПРОБЛЕМНЫМИ ДОЛГАМИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВк.э.н., доц. Гулько А.А.,
Касков Е.К.

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Аннотация: выявлены основные факторы ухудшения качества ссудной задолженности корпоративных клиентов, определены конкретные решения проблемы возврата проблемных кредитов, направленные на обеспечение мер по повышению уровня возвратности кредитов и минимизации объема нереальной к взысканию ссудной задолженности.

Ключевые слова: корпоративный заемщик, проблемный кредит, реструктуризация, пролонгация, коллекторские агентства, кредитный портфель.

THE WAYS TO INCREASE EFFECTIVENESS OF BANK'S WORK WITH DISTRESSED DEBTS
OF CORPORATE BORROWERSC.e.s, A.P. Gulko A.A.,
Kaskov E.K.

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

Abstract: basic factors of quality degradation of outstanding loans of corporate customers are revealed, certain solutions of repayment of distressed debts which are addressed to increase the rate of loans repayment and minimize the amount of unreal debt recovery are determined

Keywords: corporate borrower, problem loan, restructuring, prolongation, debt collector agencies, credit portfolio

В условиях нарастающей нестабильности на финансовых рынках проблема роста «плохих» долгов вышла для отечественного банковского сектора на первый план. Просроченная задолженность по банковским кредитам в целом на конец 2014 года возросла по сравнению с ее показателем на конец 2013 года на 41,5% при росте кредитного портфеля немногим более 28%. При этом рост просроченной задолженности по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, опережал рост корпоративного кредитного портфеля на 2,6 п.п. [4, с. 94].

Объем просроченной ссудной задолженности только за пять месяцев 2015 года увеличился на 30%. Но если в 2014 году рост объемов просроченной задолженности корпоративных клиентов происходил на фоне практически неменяющегося показателя ее доли в портфеле (4,2% и 4,3% на начало и конец 2014 года соответственно), то удельный вес просроченных долгов в общем объеме задолженности корпоративных клиентов вырос за пять месяцев т.г. на 1,6 п.п. – с 4,6% на 1 января до 6,2% на 1 июня [8, с. 14-15].

Одним из важных факторов ухудшения качества корпоративных кредитных портфелей банков является рост числа предприятий – банкротов. За весь 2014 год несостоятельными были признаны 14,5 тыс. компаний, что почти на 20% больше, чем в 2013 году. По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве за первый квартал 2015 года количество компаний-банкротов выросло на 22% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Только за март т.г. банкротами признано более 1,5 тысяч фирм. При этом в общем числе компаний, участвующих в процедуре банкротства, свыше 95% – малые и микропредприятия (компании, объем выручки которых не превышает 800 млн. рублей в год) [1, с. 34]. Сумма предъявленных кредиторами к компаниям требований по завершённым делам о банкротстве составила 48,4 млрд. рублей.

Во втором-третьем кварталах 2015 года рост банкротств российских компаний продолжился, но уже медленнее, чем в первом квартале [9].

Основными причинами возникновения столь сложной экономической ситуации предприниматели называют падение курса рубля, высокую ключевую ставку ЦБ (и как следствие – болезненное для частных предприятий подорожание заемных средств) и снижение покупательской способности населения. На фоне девальвации и спада деловой активности наблюдалось отчетливое падение прибыльности у российских компаний, особенно у тех, которые и так испытывали финансовые проблемы.

Под удар курсовой разницы попали компании-импортеры, а также фирмы, зависящие от поставок зарубежного оборудования. В частности, некоторые фирмы, которые реализовывали инвестиционные проекты, особенно молодые компании, созданные специально для реализации и входящие в группы, предпочли подать заявку на признание себя банкротами из-за резко подорожавшего импортного оборудования.

«Волна» банкротств очень опасна для банковского сектора российской экономики и, безусловно, повлечет дальнейший рост числа просроченных невозвратных кредитов. При этом следует отдельно выделить группу недобросовестных заемщиков, которые «прикрываясь» сложной экономической ситуацией в стране, умышленно инициируют банкротство с целью непогашения кредитов, фактически переводят активы на третьих лиц, оставляя на предприятии – заемщике только долги.

Вторым важным фактором снижения качества ссудной задолженности корпоративных клиентов является ухудшение финансового состояния заемщиков.

В данных непростых условиях банкам жизненно необходимо регулярно и детально производить оценку финансового состояния заемщиков; осуществлять мониторинг обеспечения по кредитам [3, с.123]. В случае наличия поручителей или залогодателей (3-х лиц), а также вхождения заемщиков в группу связанных компаний следует осуществлять оценку динамики финансового состояния всех участников каждой конкретной кредитной сделки. Это позволит на ранних стадиях выявлять возникновение проблемных кредитов и предпосылки вхождения предприятий в стадию банкротства.

Возможными вариантами решения проблемы возврата проблемных кредитов корпоративных клиентов в настоящее время, по нашему мнению, могут стать:

- массовая реструктуризация задолженности в целях снижения доли платежей по обслуживанию кредита в ежемесячных расходах;
- продажа просроченной задолженности коллекторским агентствам;
- оказание должникам (юридическим лицам) содействия со стороны банков в развитии бизнеса, расширении клиентской базы и финансовом консультировании [5].

Международная практика свидетельствует о том, что реструктуризация кредиторской задолженности является наиболее эффективным методом работы с проблемными активами банка.

Долговой рынок в России появился в начале двухтысячных годов на волне роста банковского сектора. Увеличение объема выданных кредитов и расширение филиальных сетей столичных банков обусловили развитие коллекторского бизнеса.

Во всем мире (в России также) коллекторские агентства работают по агентской и цессионной схеме. При агентской схеме коллектор сотрудничает с банком на комиссионной основе. Работа коллектора начинается после получения в разработку портфеля проблемных долгов. После проработки заявки коллектор возвращает портфель банку и получает процент (комиссию) от суммы возвращенных плохих долгов. Размер денежного вознаграждения коллектора зависит от многих условий – объема портфеля проблемных долгов, его возраста, частоты размещения в коллекторских агентствах. Некоторые российские банки передают один и тот же портфель проблемных долгов разным коллекторским агентствам – проводят первичное и вторичное размещение. При использовании цессионной схемы банк продает портфель плохих долгов коллекторскому агентству. В последнее время банки стремятся не передавать в управление коллекторским агентствам проблемные активы, а продавать портфели «плохих» долгов.

По данным коллекторского агентства «Секвойя кредит консолидейшн» за десять месяцев 2014 года банки выставили на продажу просрочку более чем на 200 млрд. рублей, тогда как за весь предыдущий год банки предложили коллекторам долги на 122 млрд. руб. При этом в 2013 году не было закрыто всего 10–15% сделок купли-продажи просрочки [6].

Однако по итогам первого полугодия 2014 года доля выкупленных долгов составляла 50% от общего объема предложений. В конце 2014 года банки не могли продать портфели проблемных кредитов, поскольку на рынке плохих долгов предложение превышало спрос.

По данным «Первого коллекторского бюро», объем «плохих» долгов, выставленных банками на продажу коллекторским агентствам, в первом квартале 2015 года вырос почти в 6 раз и составил 185 млрд. рублей [2].

При этом коллекторские агентства в нынешних экономических условиях не могут делать долгосрочные прогнозы на предмет того, сколько они смогут заработать на приобретенных портфелях просрочки, и не спешат их покупать. Это обусловило продолжающееся снижение цены на токсичные долги. По итогам I квартала 2015 года она составила 1,2% от номинала против 1,55% годом ранее. За два года безнадежные долги подешевели более, чем в два раза (в 2013-м году они продавались за 2,7% от номинала) [3]. В среднем стоимость портфеля по состоянию на конец 2014 года составляла 2,34%. В 2013 году она соответствовала уровню 4–4,8% от общей суммы задолженности.

Цена кредитного портфеля, уступаемого коллекторскому агентству, зависит от ряда факторов: нали-

чия обеспечения по кредиту, типа кредитного продукта, суммы кредита и текущего срока непрерывной просрочки. В нынешних условиях банки обладают большими массивами длинной, совершенно без надежд на изменение к лучшему просрочки, которую они должны продать для расчистки баланса. Если средний срок долга в портфелях в 2014 году составлял 650–700 дней, то в 2015 году – 900 дней.

Поэтому многие банки принимают решение взыскивать долги самостоятельно, без помощи коллекторов, поскольку выгоднее обрабатывать задолженность собственными силами, чем продавать ее по текущим ценам, установившимся на перенасыщенном предложением рынке.

В условиях нарастающего спада в банковском секторе экономики России, когда число должников постоянно возрастает, задачи банков по работе с проблемными кредитами требуют постоянного пересмотра и совершенствования. Чтобы разрешить столь сложную ситуацию, требуется активное использование инструментов реструктуризации задолженности, списание штрафов, рассмотрение возможности увеличения срока погашения просроченных платежей. Это может обеспечить взыскание хотя бы какой-то части долга, в противном случае банки будут вынуждены списывать плохие долги в полной сумме, что является для них убыточным.

Структурные подразделения Банка, отвечающие за реализацию мер по обеспечению возвратности, должны дифференцированно подходить к каждому кредиту. Если результаты проведенных мероприятий недостаточны, по мнению банка, для выполнения условий кредита, то банку следует переходить к обеспечению возвратности более интенсивными методами. Однако применять эти методы стоит не ранее, чем банк окончательно убедится в невозможности получения своих средств обычным путем.

В некоторых случаях целесообразно не ужесточать применяемые к заемщику меры, а наоборот, проинформировать некоторые послабления с тем, чтобы заемщик, преодолев временные трудности, смог в последующем восстановить доверие банка, а выданный ему кредит мог быть исключен из категории проблемных. Примером таких «послаблений» могут служить:

- временное понижение ставки текущих процентных выплат;
- пролонгация срока выплат (с изменением процентной ставки или без такого);
- предоставление консалтинговых услуг с целью переориентации заемщика на размещение средств в другую, более доходную отрасль;
- любая другая операция, предоставляющая какие-либо уступки заемщику.

Наилучшим вариантом для банка является разработка совместно с заемщиком конкретного плана мероприятий по погашению проблемного кредита и его реализация. Однако этот вариант возможен только в том случае, если заемщик сам заинтересован в исправлении сложившейся ситуации, заслуживает доверия и потенциально способен восстановить прибыльность (самостоятельно или с помощью банка). Кроме того, проведение этого варианта требует также определения позиции самого банка – если безнадежные долги составляют значительную часть кредитного портфеля банка, то банку не следует ввязываться в дорогостоящую операцию судебного разбирательства, а предпочтительнее договориться с заемщиком.

Разработка такого плана должна производиться на основе тех пунктов кредитного договора, в которых оговаривались условия погашения кредита в случае невозврата (при этом, если реально невозможно возратить всю задолженность, банк может пойти на некоторые уступки, с тем, чтобы возратить хотя бы часть вложенных средств). План может включать продажу активов заемщика, сокращение его расходов, смену руководства, стиля работы и политики заемщика, изменение его маркетинговой стратегии вплоть до полной переориентации его деятельности.

В качестве одного из основных составляющих плана может быть погашение задолженности клиента путем использования вторичных источников обеспечения – реализации залога и предъявления претензий к гарантам. Если при продаже залогового имущества вырученная сумма превышает сумму задолженности, то этот избыток должен быть возвращен заемщику. Еще одним способом погашения кредита может стать продажа долговых обязательств заемщика.

Последним, самым нежелательным вариантом, является объявление заемщика банкротом и погашение задолженности после реализации активов ликвидируемого предприятия заемщика.

В плане, разработанном банком, следует предусмотреть различные комбинации из всех возможных вариантов погашения задолженности.

Таким образом, использование в практической работе подразделениями банков, ответственными за возврат проблемных кредитов всего комплекса мероприятий, направленных на выявление, сопровождение и возврат проблемных кредитов, позволит существенно повысить качество кредитных портфелей, обеспечить высокий уровень возвратности кредитов и минимизировать объем нереальной к взысканию ссудной задолженности корпоративных клиентов.

Литература

1. Центральный банк Российской Федерации. Доклад о денежно-кредитной политике [Текст] / Центральный банк Российской Федерации // Информационно-аналитический сборник. – 2015. – Вып. 3 (11). – С. 76.
2. Банки выставили на продажу коллекторам рекордный объем плохих долгов [Электронный ресурс] : finanz.ru, 2015. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/lichnyye-finansy/banki-vystavili-na-prodazhu-kollektoram-rekordny-obem-plokhikh-dolgov-1000568891>

3. Гулько, А.А. Основы организации деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие / А.А. Гулько, С.Б. Гладкова, В.П. Чорба. – Белгород : Константа, 2009. – 294 с.
4. Гулько, А.А. Национальный банковский сектор: тревожные ожидания и результаты [Текст] / А.А. Гулько, Т.Н. Веревкина // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы, 2015. – № 2(11). – С. 91-96.
5. Каськов, Е.К. Динамика просроченной задолженности по итогам 2014 года и основные факторы её увеличения [Текст] / Е.К. Каськов // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики : материалы VI Международной научно-практической заочной конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (Белгород, 22 апреля 2015г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной, доц. Н.П. Шалыгиной. – Белгород : ООО «Эпицентр», 2015. – 364 с.
6. Коллекторы отказываются от долгов [Электронный ресурс] : Газета РБК, 2014. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/finance/562949992917526>
7. Россия полнится банкротами [Электронный ресурс] : ГАЗЕТА.RU, 2014. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2015/04/08/6630857.shtml>
8. Хромов, М. Корпоративное кредитование вернулось в 2009 год / М. Хромов // Оперативный мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Всероссийская академия внешней торговли; Ред. колл.: Дробышевский С.М., Кадочников П.А., Мау В.А., Рогов К.Ю., Синельников-Мурылев С.Г. – 2015 – №11 (Июль). – С. 14-16.
9. Число банкротств в России выросло за полгода на 15% [Электронный ресурс] : INTERFAX.RU, 2015.- Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/451899>

УДК 331.56

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*студентка Курилова Мария Сергеевна
науч.руковод. профессор Усатова Л.В.
Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный исследовательский университет*

Аннотация: в статье рассмотрена сущность и классификационные аспекты кредитных операций коммерческого банка. Представлены этапы формирования системы кредитования, которые являются составной частью на всех ее уровнях и этапах, при заключении договора.

Ключевые слова: заем, залог, кредитный процесс, кредитные операции, заемщик, кредитор, кредитный договор.

CONCEPT, ESSENCE AND CLASSIFICATION ASPECTS OF CREDIT COMMERCIAL BANK OPERATIONS

*Student Kurilova Maria S.
nauch.rukovod. Professor LV Usatova
Belgorod, Russia
Belgorod State University*

Annotation: the article discusses the nature and classification aspects of the credit operations of commercial banks. The stages of formation of the system of credit, which are part of it at all levels and stages, at the conclusion of the contract.

Tags: short, medium and long-term loans, loans, mortgage, documentation, credit process, credit transaction, credit transaction, the borrower, the lender, the loan agreement.

В условиях совершенствования рыночных отношений существенно возросла роль кредита, поскольку развитие предприятий, позволяющее получить конкурентные преимущества, возможно либо за счет собственных средств, либо (при недостатке собственных ресурсов) за счет кредитов. Одним из наиболее значительных финансовых институтов, обладающих правом и ресурсами для осуществления кредитной деятельности, является коммерческий банк.

Разные авторы трактуют понятие «кредит» по-разному. Рассмотрим некоторые из них.

Кредит (лат. creditum – заём от лат. credere – доверять) или кредитные отношения – общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости [7, стр.34].